

COSAS QUE CONSIDERAR AL
Comprar una casa

PRIMAVERA 2026 EDICIÓN



Marcia Melendez

BrooklynRealtor.Marcia
eXp Realty

Your Advantage in Brooklyn Real Estate

marcia.melendez@exprealty.com

marciamelendez.exprealty.com

(718)415-9761



Tabla de contenido

- 3** Las tasas hipotecarias alcanzaron su mínimo en 3 años este año
- 5** Cómo las tasas hipotecarias cambiantes afectan su pago mensual futuro
- 6** La asequibilidad se está moviendo en la dirección correcta
- 8** El inventario está regresando en el 2026
- 12** Por qué una casa recién construida podría ser una decisión inteligente ahora mismo
- 14** ¿Debería usted comprar una casa existente o una casa recién construida?
- 15** Los dos errores principales de los compradores
- 16** Cosas que debe evitar después de solicitar una hipoteca
- 17** 5 razones por las que necesita un agente al comprar una casa

Las tasas hipotecarias alcanzaron su mínimo en 3.5 años este año

Si usted es uno de los miles de compradores que esta esperando que bajen las tasas, debería saber que ya está ocurriendo. Y este año, han superado un hito importante. Están en los niveles más bajos en unos 3.5 años.

Esta es la razón por qué eso es tan importante.

Cómo le ayudan las tasas más bajas

Una tasa hipotecaria no solo afecta los intereses que usted acaba pagando por su hipoteca. Esta marca toda su experiencia al comprar.

Cuando las tasas subieron alrededor del 7 % hace poco más de un año atrás, muchos compradores se sintieron excluidos. Los pagos eran más altos. Los presupuestos se sentían más ajustados. La asequibilidad era un reto mayor. Esto es especialmente cierto para los compradores por primera vez, que sintieron la mayor presión.

Pero según expertos del sector, eso está empezando a cambiar ahora que las tasas de interés están bajando poco a poco. Vamos a analizar por qué. Con una tasa de alrededor del 6 % o menos, usted podrá ver:

- **Pagos mensuales más bajos.** Redfin muestra que los pagos hipotecarios de una casa de precio medio son ahora aproximadamente **\$300 dólares menos que la primavera anterior**
- **Más poder adquisitivo,** gracias al margen extra en su presupuesto

Los pagos mensuales han bajado casi \$300 dólares desde la primavera anterior

Pago mensual medio de una hipoteca



Fuente: Redfin



Este tipo de ahorro mensual se acumula rápidamente, y en total suman más de \$3.300 dólares a lo largo de un año.

Aunque esto no sea suficiente para cambiar por completo el juego de la asequibilidad de la noche a la mañana, piénselo de la siguiente manera. Ahora puede hacer una oferta más fuerte, comprar en otro lugar o adquirir una casa que cumpla con más de sus requisitos. Y eso parece un gran cambio si comparamos cuando las tasas estaban al 7 %.

Esto abre la puerta para 550.000 compradores

Para dejar claro cuánto ayuda esto a posibles compradores como usted, considere esta investigación de la *Asociación Nacional de Realtors* (NAR, *por sus siglas en inglés*). Esta muestra que cuando las tasas hipotecarias se mantienen alrededor de este nivel, millones de familias pueden pagar una casa. Cuando las tasas están en un 6 % o menos:

- **5,5 millones de familias de más pueden pagar una casa de precio medio**
- **Y aproximadamente 550.000 de esas personas probablemente comprarán una casa en un plazo de 12 a 18 meses**

Eso no es solo una especulación. Es la demanda acumulada que por fin recibe el visto bueno que tanto esperaban. Ahora mismo usted tiene la oportunidad de adelantarse y comprar antes de que más gente se dé cuenta de que el juego acaba de cambiar. Porque las matemáticas ya están funcionando en su favor.

Una señal importante

Las tasas hipotecarias no funcionan en una aspiradora. Los precios de las casas, el inventario local, los impuestos sobre la propiedad, el seguro de la casa y sus finanzas personales siguen siendo importantes. Y una tasa en este territorio no significa que todas las casas de repente funcionen para todos los compradores.

Por eso es clave obtener una preaprobación y comprobar sus números con un prestamista de confianza.

Aun así, este entorno de tasas de interés atrae a más compradores de los que hemos visto en años. Así que, si comprar no le funcionó antes, vale la pena darle otro vistazo.

En conclusión,

La asequibilidad está mejorando. Y eso puede reiniciar las matemáticas cuando se mude.

Hagamos los cálculos juntos para que usted pueda obtener un estimado aproximado de cuánto más poder adquisitivo tiene en comparación con unos meses atrás.

Cómo las tasas hipotecarias cambiantes afectan su pago mensual futuro

Los expertos dicen que las tasas se mantendrán prácticamente donde están ahora, pero siempre se espera cierta volatilidad. Así que no debería intentar calcular el momento del mercado. Es mejor centrarse en cómo cualquier pequeño cambio afecta su pago de la hipoteca futuro.

Cantidad del préstamo hipotecario	Tasa de interés fija de una hipoteca	Hipoteca mensual P&I*	Ahorro mensual comparado con 7.5 %
\$250,000	7.5%	\$1,748	-
	7.0%	\$1,663	\$85
	6.5%	\$1,580	\$168
	6.0%	\$1,499	\$249
\$450,000	7.5%	\$3,146	-
	7.0%	\$2,994	\$152
	6.5%	\$2,844	\$302
	6.0%	\$2,698	\$448
\$650,000	7.5%	\$4,545	-
	7.0%	\$4,324	\$221
	6.5%	\$4,108	\$437
	6.0%	\$3,897	\$648
\$850,000	7.5%	\$5,943	-
	7.0%	\$5,655	\$288
	6.5%	\$5,373	\$570
	6.0%	\$5,096	\$847

**Pago de principal e intereses. El pago mensual total puede variar en función de las especificaciones del préstamo, como impuestos sobre la propiedad, seguros, cuotas de la asociación de propietarios y otras comisiones. Las tasas de interés utilizadas aquí son únicamente con fines de mercadeo. Consulte con su asesor hipotecario autorizado para conocer las tasas actuales.*

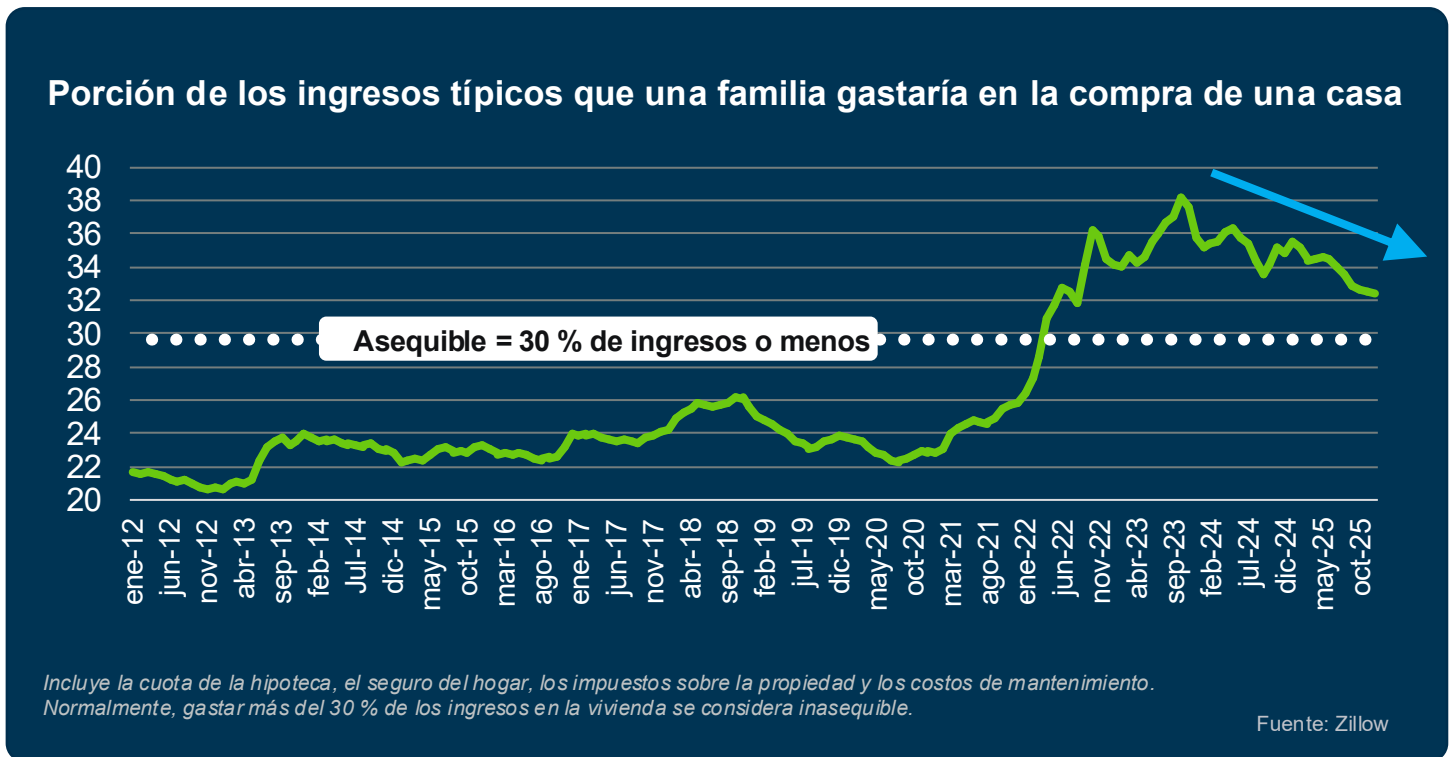
Fuente: MortgageCalculator.net

La asequibilidad se esta moviendo en la dirección correcta

Por fin hay buenas noticias para cualquiera que haya sido excluido o esté al margen. Comprar una casa se está volviendo más asequible. Aunque eso no significa que todo el mundo pueda pagar una casa de repente, la mejora que estamos viendo es importante.

Una de las mejores formas de ver el cambio en la asequibilidad es observar cuánto del ingreso de una familia se necesita para comprar una casa. Según *Zillow*, una casa suele considerarse asequible cuando se necesita **el 30 % o menos de sus ingresos mensuales** para cubrir sus gastos. Eso incluye básicamente el pago de la hipoteca, los impuestos, el seguro y el mantenimiento.

Durante los últimos años, los números estaban muy por encima de ese umbral, y eso hacía que comprar una casa fuera inalcanzable para muchos. Pero ahora, **comprar una casa requiere menos de los ingresos típicos de una familia que hace solo unos años atrás** (vea la gráfica a continuación):



Ahora, la asequibilidad sigue siendo ajustada. Pero las cosas van en la dirección correcta. Y algunos mercados incluso podrían volver a caer por debajo de ese umbral del 30 % a finales de este año.

En Conclusión,

La mejora no ocurre en todas partes a la misma velocidad. Si usted quiere ver cómo se reflejan estas tendencias en nuestra zona, vamos a hablar.



La asequibilidad no volverá de la noche a la mañana, pero como un barco que por fin recibe un viento de cola constante, **ahora navega en la dirección correcta.**

Mark Fleming
Economista Principal, First American



El inventario está regresando en el 2026

Tras un largo período en el que los compradores competían por tener muy pocas casas, el inventario ha vuelto a aparecer en el último año. Y dependiendo de dónde usted viva, eso abre sus opciones de forma significativa.

Según **Realtor.com**, El número de casas disponibles para la venta ha aumentado hasta su nivel más alto desde 2020. Y ese es otro gran hito para el mercado. Volver a los niveles previos a la pandemia indica un retorno lento y constante a lo típico (vea la gráfica siguiente):



Ahora bien, cabe destacar que, a nivel nacional, el mercado aún no está en ahí, y tener más inventario no va a “arreglar” todo de repente. Pero el aumento que ha experimentado el mercado últimamente sigue cambiando la competitividad que tiene.

- **Cuando hay más casas en venta**, los compradores ganan tiempo, opciones y apalancamiento.
- **Cuando no hay**, la presión aumenta rápidamente.

Desde 2020, no ha habido suficientes casas para la venta, y eso ha hecho que el mercado se sienta diferente. Apresurado. Estresante. Intimidante.

Pero ahora por fin está mejorando.

Una parte creciente del país está volviendo a la normalidad

Dependiendo de dónde vive usted, el aumento del inventario va a variar. Algunos sitios se están recuperando más rápido que otros.

Según Lance Lambert, Cofundador de *ResiClub*, en enero de 2025, hace poco más de un año, solo 41 de las 200 mayores metrópolis habían vuelto al inventario normal.

Pero hacia finales del año, casi la mitad (90) de las 200 áreas metropolitanas mayores estaban de nuevo en niveles típicos o por encima. Eso es una gran mejora en aproximadamente un año. Y aún no a terminado.

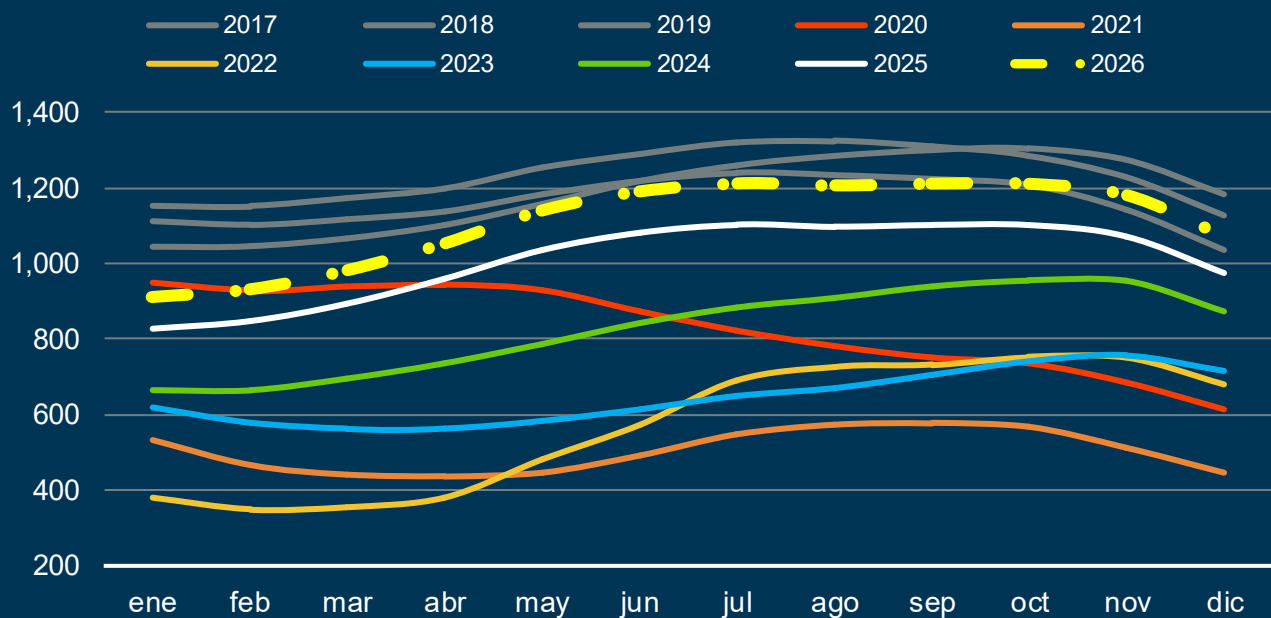
Se espera que el inventario siga aumentando

Mirando hacia el futuro, las proyecciones indican que el número de casas en venta podría aumentar otro 10 % este año, lo que significa que aún más mercados deberían unirse a la lista de lugares donde la oferta se ha recuperado.

Aquí tiene una gráfica que muestra lo que haría un 10 % extra para el mercado este año. Se puede ver que el aumento proyectado (mostrado en la línea de puntos) alcanza los niveles de inventario vistos en 2017-2019 aproximadamente este otoño (las líneas grises). Eso significa que las cosas podrían estar normales a finales de año, a nivel nacional:

Si el número de casas en venta aumenta otro 10 % en 2026, el inventario se acercará a los niveles de 2017-2019

Recuento mensual vigente, en miles



Fuente: Realtor.com

Eso cambia su búsqueda de una casa de forma positiva. Como dice Hannah Jones, Analista Mayor de Investigación Económica en *Realtor.com*:

“... las condiciones del mercado de la vivienda se están reequilibrando gradualmente tras varios años de extrema ventaja por parte del vendedor.”

Los compradores empiezan a ver más opciones y un poder de negociación modesto a medida que el inventario mejora...”

En otras palabras, el mercado está empezando a trabajar de nuevo con los compradores, no en su contra.

En conclusión,

El inventario no ha vuelto completamente a la normalidad en todas partes. Pero va en la dirección correcta. Y, en algunas zonas, ya está ahí.

Si usted ha estado esperando un momento en el que tenga opciones y un poco de margen, esta es la configuración más sólida que los compradores han visto en mucho tiempo.

Si quiere saber qué está pasando en nuestro mercado local, vamos a hablar.





Con los niveles de inventario de las casas alcanzando máximos en cinco años, los compradores de casas en casi todas las regiones del país están en mejor posición para negociar condiciones más favorables.

Lawrence Yun
Economista Principal, NAR

Por qué una casa recién construida podría ser una decisión inteligente ahora mismo

¿Esta usted buscando mejores precios? Puede que los encuentre en un lugar inesperado: una casa recién construida. Por eso cada vez más compradores eligen casas nuevas. No se trata solo de conseguir la última tecnología o planos modernos. Es porque quizá puedan conseguir un mejor trato.

Ahora mismo hay más casas nuevas disponibles que en muchos años. Y como comprador, eso puede ayudarle de dos maneras importantes. Esto le da más opciones para elegir y motiva a los constructores a vender su inventario antes de construir más. Esa es la razón por la que muchos constructores ofrecen incentivos serios como recortes de los precios, rebajas en las tasas hipotecarias y ayuda con los gastos de cierre.

Y ventajas así son difíciles de ignorar. Por eso, en el otoño del 2025, las ventas de casas nuevas alcanzaron su nivel más alto en más de 3 años. Los compradores vieron la oportunidad y la aprovecharon. Quizá ha llegado el momento de que usted haga lo mismo.

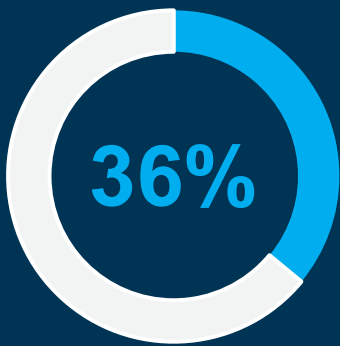
Los incentivos de los constructores están en su punto más alto

Los datos de la *Asociación Nacional de Constructores de Viviendas* (NAHB, por sus siglas en inglés) muestran que el 65 % de los constructores ofrecieron beneficios especiales a los compradores.

Es el porcentaje más alto en 5 años. Aquí tiene un resumen rápido de algunos de los más comunes:

- **Ayuda con los costos de cierre:** Algunos constructores cubren miles de dólares en comisiones para reducir el costo inicial de compra.
- **Mejoras adicionales:** Piense en acabados premium, electrodomésticos y características personalizadas, a menudo añadidos sin costo adicional.
- **Recompra de tasas hipotecarias:** Esto es cuando el constructor paga para conseguirle una tasa hipotecaria baja, lo que reduce sus pagos mensuales. Actualmente, los compradores pueden obtener una tasa aproximadamente medio punto porcentual más baja en las casas nuevas que los compradores en casas ya existentes, gracias a los incentivos de los constructores.





de los constructores
cortaron los precios

Fuente: NAHB

Y no hace falta tener suerte para ver este tipo de ventajas. La gran mayoría de los constructores están ofreciendo ventajas como estas en este momento.

Los constructores están bajando precios

Otro incentivo común que ofrecen es ajustar el precio. Según *NAHB*, el 36 % de los constructores están haciendo recortes de precios. Y la reducción típica es del 6 %.

Así que los constructores pueden estar más dispuestos a negociar el precio de lo que usted esperaría. Y eso significa que su dinero puede beneficiarse más si compra una casa recién construida.

Confíe en su agente para ver qué está disponible y qué incentivos ofrecen los constructores en su zona y alrededores.

En conclusión,

Con la mayoría de los constructores ofreciendo incentivos generosos y una selección más amplia de casas nuevas en venta, los compradores pueden estar viviendo uno de los mejores momentos en años para adquirir una casa recién construida.

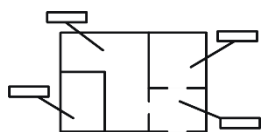
Comuniquémonos si quiere saber qué comunidades, constructores e incentivos ofrecen más valor en nuestro mercado actual. Y tenga esto en cuenta: tener su propio agente (no el representante del constructor) facilita mucho el proceso de venta y negociación para usted.

Si usted pudiera tener una casa completamente nueva por menos de lo que espera, ¿le interesaría?

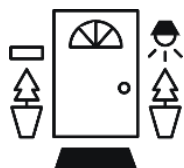
¿Debería usted comprar una casa existente o una recién construida?

Si usted está indeciso sobre si centrar su búsqueda en las casas recién construidas o en las ya existentes, aquí tiene algunas diferencias que podrían ayudarle a decidir.

Ventajas de una casa existente



Una mayor variedad de planos y estilos



Detalles que aportan encanto y carácter



Más paisajes y vecindarios más establecidos

Ventajas de una casa completamente nueva



Capacidad para personalizar ciertas características durante la construcción



No necesitará reparaciones ni reformas al principio



Las características energéticamente eficientes pueden ser estándar

Ambas opciones tienen sus ventajas, depende de lo que más le importe a usted.

Si usted tiene preguntas sobre lo que hay disponible en nuestra zona, vamos a comunicarnos.

Los dos errores principales de los compradores

En el mercado actual y complejo, usted querrá asegurarse de contar con el asesoramiento de un equipo de profesionales. Aquí tienes los dos errores principales que otros compradores están cometiendo ahora mismo y cómo su agente y prestamista pueden ayudarle a evitar cada uno de ellos.



1. Posponer la preaprobación

Como parte del proceso de compra una casa, un prestamista analizará sus finanzas para determinar qué está dispuesto a prestarle para su hipoteca. Esto le ayudará a entender bien el aspecto financiero antes de empezar a buscar casas.

Aunque buscar casa puede ser mucho más divertido que hablar de finanzas, usted no quiere hacerlo fuera de orden.

Asegúrese de obtener su preaprobación antes de buscar casa. Como explica CNET:

“Si usted espera hasta el último momento para ser preaprobado, podría estar batallando para contactar con un prestamista y perder la oportunidad de hacer una oferta por la casa”.

2. Comprar más casa de la que puede pagar

Con las tasas de interés hipotecarias y los precios de las casas actuales, es aún más importante evitar estirar demasiado su presupuesto. Esto es especialmente cierto porque otros gastos de vivienda, como el seguro de la casa y los impuestos, están aumentando.

Asegúrese de incluir estos gastos en su presupuesto para no excederse. *Bankrate* ofrece este consejo:

*“Concéntrese en el pago mensual que puede pagar en lugar de fijarse en la cantidad máxima del préstamo para la que califica. **El que usted califique para un préstamo de 300.000 dólares no significa que pueda cómodamente gestionar los pagos mensuales que vienen con ello junto con sus otras obligaciones financieras”.***

En conclusión,

La buena noticia es que usted no tiene que lidiar con ninguno de estos dolores de cabeza si tiene al socio adecuada a su lado. Vamos a comunicarnos para que tenga un profesional que le ayude a evitar estos errores costosos.

Cosas que debe evitar después de solicitar una hipoteca

Una vez que un prestamista haya revisado sus finanzas como parte del proceso de compra de una casa, usted desea ser lo más consistente posible.

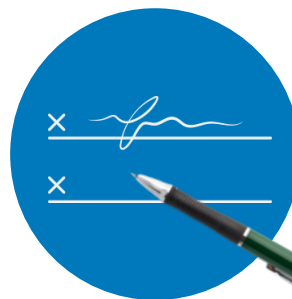


No cambie las cuentas bancarias.



No solicite un crédito nuevo ni cierre cualquier cuenta de crédito.

No deposite dinero en efectivo en sus cuentas antes de hablar con su banco o prestamista.



No sea codeudor de otros préstamos para nadie.

No haga ninguna compra grande.



¿El mejor consejo? Una vez que haya realizado su solicitud de una hipoteca, siempre hable con su prestamista antes de hacer cualquier cosa de naturaleza financiera.

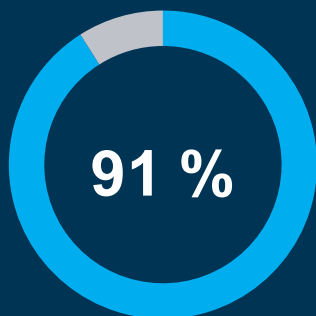
5 Razones por las que necesita un agente al comprar una casa

*Cuando se trata de comprar una casa, ahora más que nunca, el asesoramiento experto de un agente en bienes raíces de confianza no tiene precio. Y he aquí por qué.
Un agente en bienes raíces hace mucho más de lo que usted cree.*

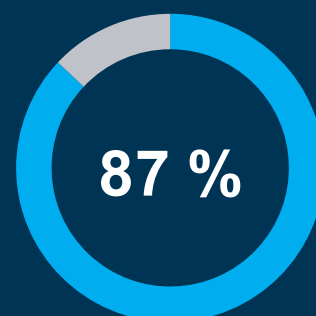


Su agente es la persona que le guiará a través de cada paso al comprar una casa y velará por su mejor interés en el camino. Ellos suavizan un proceso complejo y eliminan la mayor parte del estrés de lo que probablemente sea su compra más grande. Y eso es exactamente lo que usted quiere y merece.

Esta es al menos parte de la razón por la que una encuesta de *Bright MLS* encontró que una abrumadora mayoría de personas está de acuerdo en que un agente es una parte clave del proceso de compra de una casa (*vea la imagen a continuación*):



De los encuestados están de acuerdo en que “sería **muy estresante** navegar por el proceso de compra de una casa sin un agente o corredor en bienes raíces”.



De los encuestados creen que “un agente en bienes raíces o corredor es **un asesor esencial y de confianza** para el comprador de una casa”.

Fuente: Bright MLS

Para tener una mejor idea de algunas de las formas principales en que los agentes agregan valor, consulte esta lista.

- 1. Ofrecen experiencia en la industria:** El agente adecuado, el profesional, le guiará a usted en todo de principio a fin. Con capacitación y experiencia profesional, los agentes conocen los pormenores del proceso de compra. Y en el complejo mercado actual, la forma en que se ejecutan las transacciones en bienes raíces cambia constantemente, por lo que contar con el asesoramiento de expertos de su lado es esencial.
- 2. Proporcionan conocimiento local experto:** En un mundo impulsado por datos, un agente excelente puede aclarar lo que significa todo, separar la realidad de la ficción y ayudarlo a comprender cómo se aplican las tendencias actuales del mercado a su búsqueda única. Desde la rapidez con la que se venden las casas hasta los últimos listados que no querrá perderse, pueden explicarle lo que está sucediendo en su mercado local específico para que pueda tomar una decisión segura.
- 3. Explican los precios y el valor de mercado:** Los agentes le ayudan a usted a comprender las últimas tendencias de los precios en su área. ¿Cuánto cuesta una casa en su mercado? ¿En qué debe pensar cuando hace una oferta? ¿Es esta una casa que podría tener problemas que usted no puede ver a simple vista? Nadie quiere pagar de más, por lo que tener un experto que realmente obtenga el verdadero valor del mercado para vecindarios individuales no tiene precio. Una oferta que sea justa y competitiva en el mercado de la vivienda actual es esencial, y un experto local sabe cómo ayudarlo a dar en el blanco.
- 4. Revisan los contratos y la letra pequeña:** En un proceso rápido y fuertemente regulado, los agentes le ayudan a comprender las declaraciones y los documentos necesarios, para que sepa lo que está firmando. Tener un profesional capacitado para explicar los detalles podría hacer o deshacer su transacción y ciertamente es algo que no querrá tratar de resolver por su cuenta.
- 5. Aportan experiencia en la negociación:** Desde la oferta hasta la contraoferta y desde la inspección hasta el cierre, hay muchas partes interesadas involucradas en una transacción en bienes raíces. Tener a alguien de su lado que le conozca a usted y el proceso hace una gran diferencia. Un agente le defenderá mientras trabaja con cada parte. Eso es excelente, y usted necesita un compañero en todo momento para obtener el mejor resultado posible.

En conclusión,

Los agentes en bienes raíces son especialistas, educadores y negociadores. Se ajustan a los cambios del mercado y le mantienen informado. Y tenga en cuenta que cada vez que usted toma una decisión importante en su vida, especialmente financiera, necesita un experto de su lado. El asesoramiento experto de un profesional de confianza no tiene precio.



Si usted llevaba tiempo esperando para comprar, ahora es un buen momento para buscar. **Usted tendrá más opciones y podrá costear más.**

Mischa Fisher
Economista Principal, Zillow





Charlemos.



¿Tiene preguntas sobre algo que leyó aquí o sobre la compra de una casa en general? No dude en ponerse en contacto con nosotros.

Ya sea relacionado con el mercado de la vivienda o con algo relacionado con su situación específica, he ayudado a otros compradores a encontrar el éxito, y también puedo ayudarle a usted.

Marcia Melendez

Licensed Real Estate Agent

BrooklynRealtor.Marcia
eXp Realty

Brooklyn, New York
marcia.melendez@exprealty.com
marciamelendez.exprealty.com
(718)415-9761